

MAXIME CHIRON

Email : chironmaxime9@gmail.com

Teléfono: 722 110 095

L'Hospitalet de l'Infant 43890



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Enero 2022 / Noviembre 2024: GlassMop S.L. - Constanti

Business developer / B2B

Comercial internacional de cristales para maquinaria de obra pública y venta B2B por mayor a alquiladores y diferentes actores del sector

Ampliación de la cartera de clientes y hacer seguimiento de ellos

Elaboración de presupuestos, gestionar la negociación con los profesionales: precio, tiempos de entrega y condiciones de pago. Cerrar operaciones y hacer el seguimiento de los pedidos.

Establecer precios de ventas según el tipo de cliente y negociar las condiciones de rappel en la facturación de clientes

Asistencia en ferias internacionales de obra pública y maquinaria industrial

Julio 2020 / Enero 2022: Autónomo

Broker en Automoción / B2B

Búsqueda de proveedores por Europa - coches nuevos y usados

Estudio de mercado - Pricing – cuadrar los precios con el mercado deseado según los equipamientos de los coches

Vender a clientes Franceses o Europeos según las oportunidades

Prospección, captación y fidelización de nuevo clientes

Seguimiento y contratación de los transportes

Seguimiento administrativo

Febrero 2019 / Mayo 2020: M - Automoción S.L. - Barcelona

Business developer / B2B

Venta de vehículos nuevos y de segunda mano a profesionales de Francia.

Captación y fidelización de los clientes. Seguimiento administrativo y logístico

Estudio del mercado europeo, establecimiento de los precios de ventas

Comunicación interna en español y francés

Marzo 2018 / febrero 2019: Colchones Somicat S.L – Hospitalet de Llobregat

Business developer / B2B

Establecer estrategia comercial para desarrollar la marca por Francia.

Búsqueda de clientes, captación y fidelización. Visita de las instalaciones Marca blanca según condiciones

Negociación con los clientes, gestionar el transporte y finalizar las ventas.

Junio 2015 / Marzo 2018: Ecorent S.L – Castelldefels

Business developer / B2B

Venta de vehículos nuevos y de segunda mano a profesionales de Francia.

Captación y fidelización de los clientes.

Comunicación interna en español y francés

Junio 2013 / Junio 2015: Grupo Mst - Barcelona

Técnico comercial

Proyecto DlinK en el mercado francés.

Soporte técnico, atención al cliente. Resolver problemas de redes, cámaras IP y de servidores. Venta de los productos de la marca

Comunicación interna en español e inglés.

Septiembre 2011 / Febrero 2013: Sellbytel Group – Barcelona

Técnico comercial

Proyecto Apple en el mercado francés.

Soporte técnico, atención al cliente y HelpDesk nivel 1.

Comunicación interna en español e inglés.

Junio 2011 / Agosto 2011: CCA Internacional - Barcelona.

Proyecto Darty: Emisión de llamadas a clientes franceses para la venta de suscripciones en Internet.

Diciembre 2010 / Abril 2011: Tienda Intersport “Ingrid Lafforgue - La Plagne (73) FRANCIA

Vendedor de Esquí

Encargado y dependiente de la sección de esquí: Gestión de stock, venta, alquiler y mantenimiento del área de esquí.

Mayo 2009 / Noviembre 2010: LE ROI DU MATELAS - Coignières (78) FRANCIA

Encargado de tienda de colchones de gama alta

Gestión del personal y del stock, orden y organización del local y especialmente la exposición siguiendo la normativa estandarizada por la franquicia.

FORMACIÓN

Deug de Historia – Universidad Paris VII – 2009

Bachillerato de literatura – Lycee Notre-dame – Mantes La Jolie 2006 (78) FRANCIA

OTROS

Idiomas: Francés nativo, Inglés C1 / Español C1 / Catalá B2

Ofimática: Nivel avanzado en el Pack Office y de los productos Apple. Conocimiento en redes.

Otros: Apasionado por la Automoción y el deporte.

Dispongo de carnet de conducir B y tengo disponibilidad para viajar.